



CATÁLOGO DE CURSOS MODELOS Y METODOLOGÍAS

Capacitación Especializada en Cultura Emprendedora Todo Incluido.



una iniciativa de

FUNDACIÓN E
TRANSFORMANDO ECONOMÍAS

FUNDACIÓN EDUCACIÓN PARA EMPRENDEDORES A.C.
Q22 GLOBAL S.A. de C.V.
Todos los Derechos Reservados

Edición 2023 - 2026
Av. Paseo de la Reforma No 509, Piso 16, Cuauhtémoc,
CP 06500, Ciudad de México.
Tel +52 5578234159
contacto@fundacione.org

¿QUIÉNES SOMOS?

Somos una empresa social centrada en el fomento de cultura emprendedora.

Nacimos en 1999 bajo el marco de la campaña global Youth Entrepreneurship and Sustainability (Jóvenes Emprendedores por la Sustentabilidad) YES por sus siglas en inglés.

25 AÑOS DE EXPERIENCIA en el eco sistema internacional de emprendedores.

Referentes en materia de cultura emprendedora, generando alianzas con el sector privado, publico, educativo, financiero y social.

NUESTRO PROPÓSITO

Articular conocimiento, oportunidades y talento con la prosperidad.

PROPUESTA DE VALOR:

Construimos capacidades que faciliten a instituciones y personas el proceso de creación o fortalecimiento de micro y pequeñas empresas, así como el fomento a la cultura emprendedora, a través de 5 estrategias:

En el presente catálogo se presentan los modelos y metodologías de capacitación que componen la oferta educativa de My 4x4 Academy, tanto en la versión presencial, digital e híbrida.

1

PROGRAMAS DE
RESPONSABILIDAD
SOCIAL

2

ORGANIZACIÓN DE
FOROS Y EVENTOS
PARA EMPRENDEDORES

3

4x4
EMPRENDEDORES
TODO TERRENO

4

4x4
ACADEMY

5

4x4
BUSINESS
INMERSION

METODOLOGÍA BASADA EN APRENDIZAJE VIVENCIAL Y AUTODESCUBRIMIENTO

Todos los modelos de capacitación de My 4x4 Academy, utilizan una metodología centrada en el aprendizaje vivencial, lo que construye aprendizaje significativo y de largo plazo, dicha metodología se compone de las siguientes bases:

INTERACTUAR

Desarrollo de escenarios con base a una serie de actividades centradas en la cultura emprendedora, acorde a los objetivos específicos.

REFLEXIONAR

Compartir resultados, reacciones, observaciones.

Describir la experiencia de la toma de decisiones y su impacto en los resultados.

Proceso para el debate y compartir puntos de vista, a partir de la experiencia generada en los escenarios planteados.

Discusión sobre la importancia de la experiencia que se construyó en el proceso anterior.

APLICAR

Vincular la experiencia obtenida en la sesión de aula, con ejemplos de la vida real en el proceso de creación de empresas.

Enlistar habilidades y valores de vida, propios para una mejor ejecución y desenvolvimiento en los negocios.

Practicar los puntos de aprendizaje en circunstancias y contextos reales del mundo empresarial.



Todos los modelos enseñanza – aprendizaje de My 4x4 Academy, utilizan esta metodología, porque aprender a manejar no se logra leyendo un manual... sino manejando.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

Simultáneamente, todos los modelos de formación, centran sus objetivos en el Entrepreneurial Mindset Index (EMI), -Indicadores de Pensamiento y Desarrollo de Emprendedores- propuestos por el Centro de Investigación de Network for Teaching Entrepreneurship (NFTE), validados para América Latina por Fundación Educación para Emprendedores AC:

A**INICIATIVA Y AUTODIRECCIÓN**

- Establecimiento de objetivos y planes de ejecución realistas para su alcance.
- Administración efectiva del tiempo.
- Afrontar retos con una actitud optimista.
- Flexibilidad para ajuste de planeación en aras de alcanzar los objetivos.

B**ORIENTACIÓN AL FUTURO**

- Capacidad de priorizar actividades de corto plazo para lograr resultados en el mediano y largo plazo.
- Visión empresarial más allá de 3 años de operación y gestión.

C**RECONOCIMIENTO DE OPORTUNIDADES**

- Identificar problemas como oportunidades para innovar.
- Entender las ventanas de oportunidad.
- Valorar ideas de negocio identificando oportunidades.

D**GESTIÓN DEL RIESGO**

- Comprender la diferencia entre riesgo y visión.
- Capacidad de cálculo del riesgo.
- Distinguir riesgos de corto, mediano y largo plazo.

E**COMUNICACIÓN Y COLABORACIÓN**

- Articular y expresar ideas y pensamientos para ser comunicadas con eficiencia a grupos e individuos.
- Trabajo eficiente en grupo.
- Respeto a los miembros de la organización, como personas y a sus puntos de vista.

F**PENSAMIENTO CRÍTICO**

- Evaluar y analizar puntos de vista, situaciones, escenarios.
- Sintetizar información y argumentos con base a diversidad de fuentes y recursos.
- Interpretar información y situaciones para la construcción de soluciones y conclusiones asertivas.

G**CONOCIMIENTO DIRECTIVO Y EMPRESARIAL**

- Investigación y validación permanente del mercado y sus cambios.
- Creación de estrategias disruptivas de comercialización y acceso al mercado, con la visión de construir una empresa exponencial en el mediano plazo.
- Toma de decisiones asertivas con base a la interpretación de los reportes financieros.
- Uso y actualización permanente de la tecnología.
- Aplicación de los principios de la economía consciente.

www.fundacione.orgwww.4x4emprendedores.comwww.my4x4academy.comcontacto@fundacione.org[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

ÍNDICE

SERIE A CLUB 4X4 – KIDS

Aventuras y Locuras (Niños de 7 a 8 años)	5
La Leyenda de las 7 Aves (Niños de 8 a 9 años)	7
6 mundos en un Viaje Submarino (Niños de 9 a 10 años)	9
Héroes de Fuego (Niños de 10 a 11 años)	11

SERIE B CLUB 4X4 – TEENS

Emprender, Aprender y Tomar Acción Nivel 1 (Jóvenes de 12 a 13 años)	13
Emprender, Aprender y Tomar Acción Nivel 2 (Jóvenes de 14 a 15 años)	15
Innovación + Disrupción = Resultados Nivel 1 (Jóvenes de 16 a 17 años)	17
Innovación + Disrupción = Resultados Nivel 2 (Jóvenes de 18 a 19 años)	19

SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

Taller Interactivo de Simulación Empresarial	21
Cultura Emprendedora y Modelos de Negocio	23
Cadenas de Valor, clústers de Negocio e Industrias del Futuro	25
Desarrollo de Modelos de Negocio para la Inversión	26

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO – ESPECIALIDADES

Educación Financiera en los Agronegocios	29
El Arte de Emprender en la Economía Naranja	31
Mompreneur	34
Modelo de Simulación de Empresas Turísticas	35



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

SERIE A CLUB 4X4 – KIDS

AVENTURAS Y LOCURAS (Niños de 7 a 8 años)

Es un taller emocionante, basado en cuentos e historietas que como su nombre lo indica, introduce a los participantes en una serie de aventuras con el fin de crear un ambiente de aprendizaje divertido, donde se enseña habilidades para la vida, el mundo de las empresas y las finanzas personales.

Conceptos como ahorros, construcción de propuestas de valor, habilidades de negociación o la capacidad de planear, han sido captados imaginativamente en las odiseas de "Peky" el mapache quien viaja con sus amigos Luis y Mirna a través de el bosque de los misterios, una selva mágica, un volcán de fantasía, el desierto de los deseos, una montaña multicolor, la cueva de la imaginación y el valle encantado; llevando a los estudiantes de una manera creativa y divertidas a desarrollar actividades, reflexiones, construcción de ideas y simulaciones a lo largo de todo el taller, al tiempo de fomentar el pensamiento proactivo y espíritu emprendedor.

LIBRO DE ACTIVIDADES

El taller "Aventuras y Locuras", cuenta con un libro que funge como diario, para asistir a los participantes en el proceso de retención de

aprendizaje a largo plazo. Con el seguimiento de cada cuento e historieta, los estudiantes utilizan el libro de actividades para plasmar sus conclusiones y puntos de aprendizaje a través de dibujos, fotografías, y redacción de elementos clave vistos en cada sesión.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE A CLUB 4X4 – KIDS

CONTENIDO TEMÁTICO

Habilidades Básicas y Espíritu Emprendedor

- Realización de proyectos y simulaciones empresariales.
- La importancia del ahorro.
- Investigación de necesidades y oportunidades de negocio.
- Identificar el potencial de la idea.
- Construcción de propuesta de valor.
- Procesos de mejora de modelos empresariales.
- Detección de los sectores para emprender.
- La importancia de reinvertir en la idea.
- Manejo y rotación de inventarios.

Valores y Actitudes para Emprender

- Identificación de talentos y fortalezas individuales.
- Habilidad de trabajo colaborativo.
- Productividad.
- Toma de decisiones y manejo de riesgos.
- Actividades de planeación y desarrollo.

Conocimientos de Mercado

- Atracción de clientes a través de la creatividad.
- Habilidades de ventas y negociación.
- Creación de sistemas de comunicación.
- Identificación de clientes.

Habilidades Financieras y Matemáticas

- Apreciar el valor del dinero.
- Costos y establecimiento de precios.
- Utilizar habilidades matemáticas para estimar ganancias.
- Cálculo de cambios.
- Practica de sumas y restas para generar utilidades.

Duración: 40 horas, dividido en 40 sesiones 1 hora, idealmente se imparte 1 sesión semanal, a lo largo de 10 meses. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2023 - 2033



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE A CLUB 4X4 – KIDS

LA LEYENDA DE LAS 7 AVES (Niños de 8 a 9 años)

Es un curso que introduce a los participantes una serie de conceptos clave del mundo empresarial desde diversas perspectivas, utilizando el pensamiento crítico, así como el desarrollo de visión a través de capacidad analítica y sintética de situaciones y escenarios. A lo largo del taller, los estudiantes tienen el rol de un asesor empresarial, quien tiene como reto resolver diversas situaciones que son planteadas.

Para la construcción de reflexiones y conclusiones sobre los casos y retos que afrontan los estudiantes, estos cuentan con 7 aves, que son personajes / mentores con la capacidad de orientar, brindar estilos de pensamiento y diversidad de perspectiva para resolver los retos empresariales.

“La Leyenda de las 7 Aves”, es un taller orientado a generar un claro entendimiento de los retos y oportunidades en el mundo emprendedor, comprendiendo elementos claves al momento de iniciar una empresa, la interrelación de conceptos y su aplicación al mundo real. Simultáneamente los estudiantes desarrollan habilidades de pensamiento propias para la detección y solución de problemas.

Durante el curso los participantes fungen como asesores de emprendedores (gracias a la guía de las 7 aves que tienen un rol de mentoría), reforzando el proceso de entender, planear, y actuar, lo que permite su aplicación a diversos ámbitos del conocimiento y la cultura general.

CUADERNO DE TRABAJO

El curso conlleva un cuaderno de trabajo por cada participante, es un material de apoyo que asiste a los estudiantes en el proceso enseñanza –aprendizaje para retener conceptos y conocimientos clave del mundo empresarial. Está diseñado con el fin de llevar un registro paso a paso de la solución de problemas y las conclusiones a las que llegaron.

Es un importante recurso para asentar los conocimientos y sirva de consulta al momento de afrontar retos similares en la vida real.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE A CLUB 4X4 – KIDS

CONTENIDO TEMÁTICO

Habilidades de Negocio Esenciales

- Generación de ideas comerciales.
- Toma de riesgos y planeación de este.
- Construcción de propuestas de valor.
- Técnicas y habilidades para la negociación y las ventas.

Conocimientos Base para la Administración Empresarial

- Exploración de la oferta y la demanda.
- Valuación de necesidades en los clientes.
- Trabajo y desarrollo de mercados (clientes y competidores)
- Conducción de análisis de escenarios.
- Estimaciones de mercado.

Técnicas de Acceso a Clientes

- Estrategias de posicionamiento y promoción.
- Análisis de ubicación y distribución.
- Establecimiento de precios.

Gestión de Operaciones

- Desarrollo de proveedores.
- Adquisición de inventarios para el inicio de una empresa.
- Organización y administración de la información.
- Uso y ética de la tecnología.
- Gestión del equipo de trabajo.
- Establecimiento de metas, objetivos y planes para alcanzarlos.

Administración Financiera

- Logro de utilidades, ahorro y reinversión.
- Búsqueda y oferta de fuentes de financiamiento.
- Planeación de costos.
- Valuación de punto de equilibrio y flujos de efectivo.

Duración: 40 horas, dividido en 40 sesiones 1 hora, idealmente se imparte 1 sesión semanal, a lo largo de 10 meses. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2023 - 2033



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

✉ contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

SERIE A CLUB 4X4 – KIDS

6 MUNDOS EN UN VIAJE SUBMARINO (Niños de 9 a 10 años)

Es un curso que guía a los estudiantes en la comprensión de oportunidades de negocio y los factores críticos que hay detrás del desarrollo y crecimiento de una comunidad con base a una visión global. A través de un viaje por 6 mundos, los participantes interactúan con oportunidades y conceptos empresariales, exploran temas para el desarrollo comunitario que van desde la generación de calidad de vida hasta el cuidado del patrimonio histórico – cultural.

Con 6 mundos en un viaje submarino, los alumnos desarrollan una visión y entendimiento del entorno mundial, reconociendo oportunidades, retos y soluciones en su propia comunidad; el objetivo es detonar en ellos el descubrimiento de oportunidades que aún no han sido detectadas.

CUADERNO DE TRABAJO

Es un material de apoyo que asiste a los estudiantes en el proceso de retención a largo plazo del aprendizaje generado durante el curso; los participantes utilizan este manual para registrar puntos clave de aprendizaje a través de la experiencia generada en el viaje de los 6 mundos, así mismo se lleva a cabo un asentamiento de la interrelación entre los conocimientos y su

aplicación en el mundo real.

Finalmente, el cuaderno de trabajo tiene el objetivo de enmarcar a los estudiantes los factores que un emprendedor deber tener en cuenta, tanto en retos como en oportunidades.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE A CLUB 4X4 – KIDS

CONTENIDO TEMÁTICO ¡A Sumergirse!

Mundo 1: Océano Índico

- Promoción
- Recortando Costos
- Buscando Financiamiento
- Flujo de Efectivo
- Entendiendo los impuestos

Mundo 2: Mar Ártico

- Sobresaliendo (Posicionamiento)
- Localizando Clientes
- Clientela
- Competencia
- Turismo

Mundo 3: Antártida

- Estableciendo Precios
- Costos
- Ni Ganando ni Perdiendo (Punto de Equilibrio)
- Tomando Riesgos (FODA)
- Niveles de vida

Mundo 4: Océano Pacífico

- Administrando la Producción
- Administrando Tareas
- Administrando Gente
- Administrando Información
- Desastres

Mundo 5: Atlántico

- Fabricando Mercancía
- Oferta y Demanda
- Buscando Ventajas
- Generando una Ganancia
- Gobierno

Mundo 6: Mar Adriático

- Empezando
- Adquiriendo Materiales
- Escogiendo una Ubicación
- Comprendiendo las Necesidades
- Crecimiento y Desarrollo

Actividades de Campo

- Hablar con los comerciantes
- Visita a un Banco
- Ahorrando tu dinero
- Conociendo sus Necesidades
- Explorando Eventos
- Haciendo la Diferencia

Duración: 40 horas, dividido en 40 sesiones 1 hora, idealmente se imparte 1 sesión semanal, a lo largo de 10 meses. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2023 - 2033



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE A CLUB 4X4 – KIDS

HÉROES DE FUEGO (Niños de 10 a 11 años)

Introduce en los estudiantes a 30 héroes, emprendedores de la vida real que han logrado el éxito a nivel internacional en diferentes etapas de la historia; cada uno actúa como un modelo a seguir, basado en valores y actitudes, con el objetivo de construir esquemas aspiracionales, conocimientos y estrategias de empresa, generando visión de tiempo y espacio.

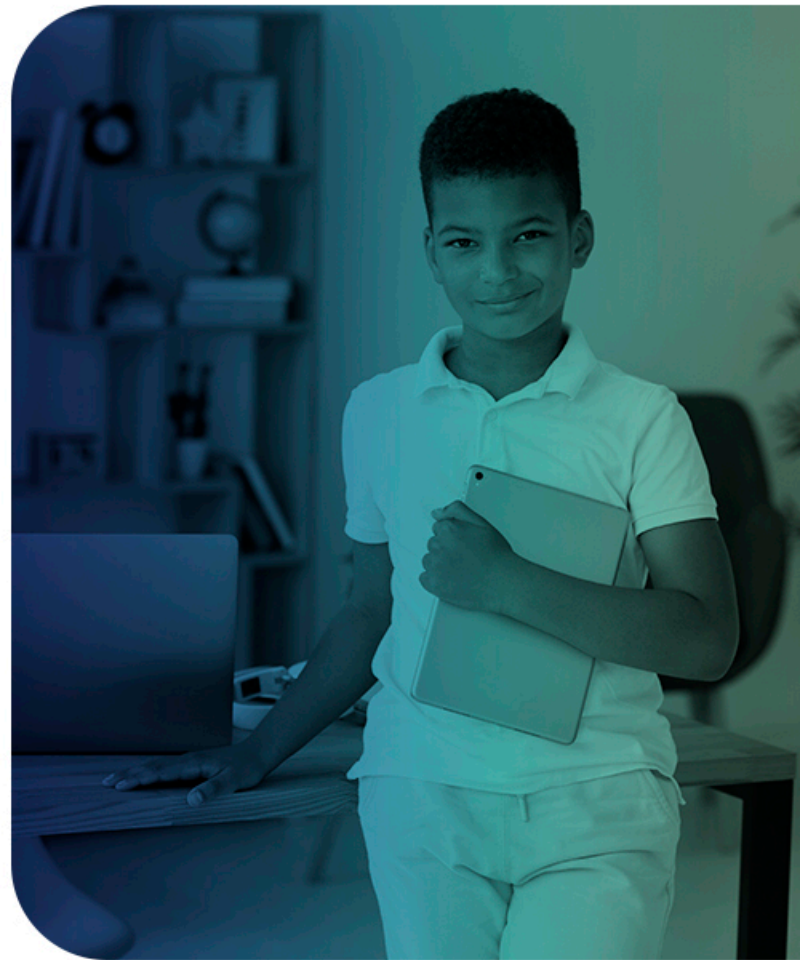
Durante el taller los estudiantes tienen diferentes retos de aplicar los valores revisados con base a los casos, en los diferentes ámbitos de su vida, con el fin de fomentar liderazgo de cambio positivo basado en principios. A través del curso, los participantes buscan y detectan con base a investigación permanente y descubrimiento, oportunidades de generación de cambio en la sociedad, ya sea a través de emprendimientos sociales, tecnológicos, culturales o ambientales.

CUADERNO DE TRABAJO

El cuaderno de trabajo de “Héroes de Fuego”, asiste a los estudiantes en el proceso de retener los conceptos clave del taller de formación empresarial. Los participantes llevan un registro de ideas inspiradas en los héroes – emprendedores que conocen a lo largo del

a lo largo del proceso enseñanza – aprendizaje, al tiempo de identificar oportunidades de gestión de cambio en su entorno.

Simultáneamente, con esta herramienta, se lleva a cabo un proceso de valuación de ideas, con el fin de observar y validar la implementación de estas en el entorno real.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE A CLUB 4X4 – KIDS

CONTENIDO TEMÁTICO

Cultura de Emprendimiento

- Generación de ideas de negocio
- Manejo del riesgo
- Propuestas de valor
- Técnicas y habilidades en ventas y negociación

Habilidades para la Gestión Empresarial

- Exploración de la oferta y la demanda
- Valuación de necesidades y oportunidades en el mercado
- Análisis de clientes y competidores
- Diagrama de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas
- Estimar el potencial de la idea

Conocimiento de Mercado

- Posicionamiento y promoción
- Ubicación y distribución
- Establecer precios

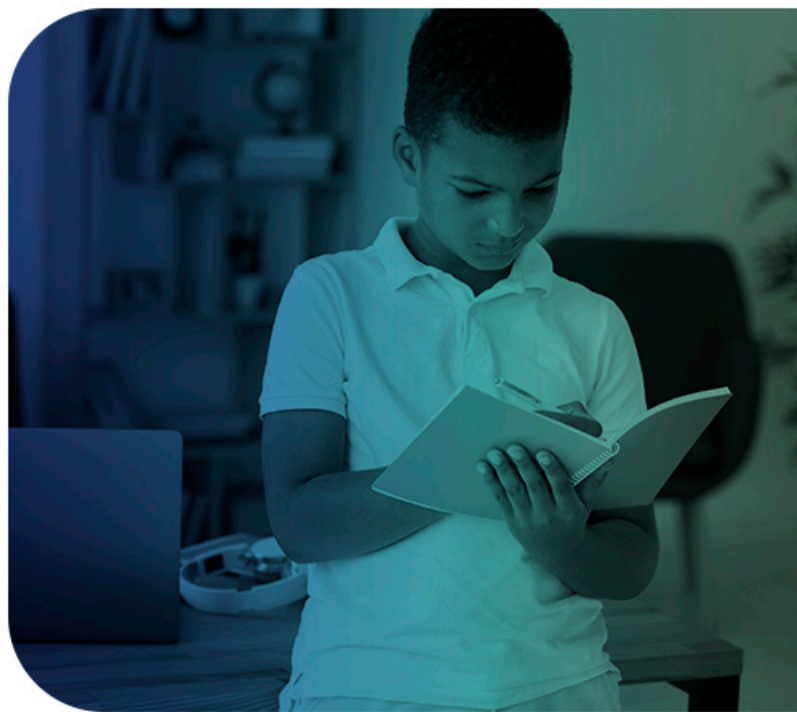
Administración de Operaciones

- Adquirir inventarios y plan de arranque del negocio
- Producción
- Organizar y administrar información
- Administrar personas y talentos
- Establecer metas y objetivos

Educación Financiera Básica

- Logro y reinversión de utilidades
- Buscar ofertas y manejo del crédito
- Costos
- Valuar el punto de equilibrio y flujos de efectivo

Duración: 40 horas, dividido en 40 sesiones 1 hora, idealmente se imparte 1 sesión semanal, a lo largo de 10 meses. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2023 - 2033



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE B CLUB 4X4 – TEENS

EMPRENDER, APRENDER Y TOMAR ACCIÓN NIVEL 1 (Jóvenes de 12 a 13 años)

Este curso permite a los estudiantes descubrir teorías de negocio y su interrelación con los conceptos empresariales. Igualmente brinda a los participantes la oportunidad de aplicar dichas teorías en desafiantes juegos de simulación empresarial; de esta forma son guiados a desarrollar su propio negocio. Primero eligen una de tres ideas de negocio sobre el giro de las botanas, bocadillos o bebidas. Posteriormente y en grupo, realizan su idea y lo ponen a funcionar en la realidad.

Los estudiantes que concluyen exitosamente el taller Emprender, Aprender y Tomar Acción Nivel 1 entienden el tipo de decisiones que se deben tomar y los pasos prácticos para iniciar y operar un pequeño negocio.

OBJETIVOS:

- Validar el emprendimiento como una opción viable para generar ingresos y un estilo de vida en el futuro profesional del participante.
- Construir y adoptar los conocimientos, valores y actitudes necesarios para emprender y correr una microempresa con altas probabilidades de éxito.

- Aumentar la cantidad de opciones disponibles para emprender a través de los conocimientos existentes, la detección de oportunidades y el desarrollo de nuevas habilidades.
- Fomentar los valores y el potencial emprendedor.
- Construir un entorno empresarial innovador con la familia y la comunidad.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE B CLUB 4X4 – TEENS

CONTENIDO TEMÁTICO

- Descubriendo nuevos modelos y tendencias de emprendimiento.
- Implementando los modelos en simulaciones básicas.
- Hipótesis de ideas, y toma de decisiones para operar un modelo de negocio con base a ideas pre definidas.
- Documentar las bases de un modelo de negocio.
- Prototipar y experimentar con el modelo de negocio seleccionado.
- Emplear ejercicios de pensamiento crítico, creativo y divergente, con base a la experimentación de los modelos de negocio.

Duración: 40 horas, dividido en 40 sesiones 1 hora, idealmente se imparte 1 sesión semanal, a lo largo de 10 meses. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2023 - 2033



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE B CLUB 4X4 – TEENS

EMPRENDER, APRENDER Y TOMAR ACCIÓN NIVEL 2 *(Jóvenes de 14 a 15 años)*

Introduce en los aprendices una idea simple pero poderosa: crear y operar un negocio por ellos mismos como elemento de auto expresión en sus gustos y talentos. Ya sea que los estudiantes tengan pasión por la música o la tecnología, los bosques o el internet; encontrarán posibilidades ilimitadas de expresión en el mundo del comercio.

Emprender, Aprender y Tomar Acción Nivel 2 reta a los participantes a comprometerse en actividades emprendedoras basadas en 12 temas: animales, industrias creativas, agronegocios, hogar, innovación y tecnología, salud, empresas verdes, economía azul, ciudades inteligentes, deportes, turismo y literatura.

Mientras los participantes progresan en el curso, encuentran un rango de concepto de emprendedores y aplican su aprendizaje a sus propias ideas de negocio. Emprender, Aprender y Tomar Acción Nivel 2 guía a los estudiantes a pensar de manera emprendedora, a poner sus ideas en acción, así como a reflexionar y aprender de sus propias experiencias, las cuales son ejecutadas de manera real en ciclos de 3 semanas.

MANUAL DEL EMPRENDEDOR:

Es una herramienta que asiste a los participantes en el proceso de retener los conceptos clave del taller de formación empresarial. Los estudiantes registran el desarrollo de sus ideas de negocio a través de diferentes escenarios de planeación, investigación, evaluación, acción y reflexión. Es un elemento clave que se vuelve referente para la toma de decisiones al momento de emprender en un futuro de mediano plazo.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE B CLUB 4X4 – TEENS

CONTENIDO TEMÁTICO

Habilidades emprendedoras:

- Visualizar oportunidades.
- Innovación.
- Tomar riesgos.
- Encontrar financiamiento.
- Valores agregados.
- Negociación.
- Liderazgo.

Habilidades de Administración de Empresas:

- Oferta y demanda.
- Entender necesidades.
- Clientes.
- Competidores.
- Análisis de escenarios.
- Estimaciones de mercado.
- Costo de oportunidades

Habilidades de Mercadotecnia:

- Posicionamiento.
- Promoción.
- Ubicación.
- Distribución.
- Establecer precios.
- Desarrollo de productos.

Habilidades de administración financiera:

- Lograr utilidades.
- Ahorro.
- Créditos.
- Punto de equilibrio.
- Flujo de efectivo.
- Reconocimiento de activos.
- Presupuestos.
- Estados financieros.

Habilidades de Administración de operaciones:

- Compras.
- Plan de inicio .
- Producción.
- Administración del personal.
- Administración de información.
- Administración de oportunidades de empleo.

Duración: 40 horas, dividido en 40 sesiones 1 hora, idealmente se imparte 1 sesión semanal, a lo largo de 10 meses. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2023 - 2033



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

SERIE B CLUB 4X4 – TEENS

INNOVACIÓN + DISRUPCIÓN **= RESULTADOS NIVEL 1** *(Jóvenes de 16 a 17 años)*

Comienza por contextualizar a los estudiantes conceptos de negocio profundos. Posteriormente tienen la oportunidad de aplicar estos conceptos de negocio a juegos de simulación, al tiempo que se guía a los estudiantes paso a paso a elegir su propia idea de negocios, investigar su viabilidad, desarrollar el modelo empresarial para finalmente establecer y operar en grupos su propia microempresa en la vida real.

Los estudiantes interactúan con su comunidad, visitando y evaluando los negocios del área cercana; Innovación + Disrupción = Resultados Nivel 1 concluye satisfactoriamente cuando los participantes han tenido la experiencia paso a paso que cualquier emprendedor tiene al planear, iniciar y operar una empresa con éxito.

Manual del Emprendedor: asiste a los estudiantes en el proceso de retener los conceptos clave del taller; llevan un registro de su toma de decisiones, así como las consecuencias de estas, como elemento clave de los conocimientos adquiridos.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE B CLUB 4X4 – TEENS

CONTENIDO TEMÁTICO

Habilidades de Administración de operaciones:

- Administración de inventarios.
- Administración de información.
- Administración de personal.
- Establecimiento de objetivos.

Habilidades de Administración financiera:

- Acceso a capital semilla.
- Administración de flujo de efectivo.
- Cálculo de ventas y costos de ventas.
- Administración de finanzas.
- Cálculo de los costos del negocio.

Aplicación práctica de negocios:

- Generación y selección de ideas de negocios.
- Hacer un análisis de necesidades.
- Planeación y desarrollo de concepto de negocios.
- Operar y administrar un negocio.
- Revisión de la estrategia.

Habilidades de Administración de operaciones:

- Administración de inventarios.
- Administración de información.
- Administración de personal.
- Establecimiento de objetivos.

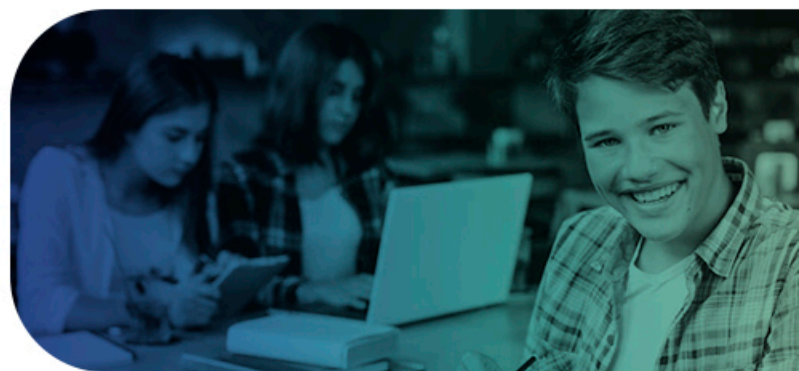
Habilidades de Administración financiera:

- Acceso a capital semilla.
- Administración de flujo de efectivo.
- Cálculo de ventas y costos de ventas.
- Administración de finanzas.
- Cálculo de los costos del negocio.

Aplicación práctica de negocios:

- Generación y selección de ideas de negocios.
- Hacer un análisis de necesidades.
- Planeación y desarrollo de concepto de negocios.
- Operar y administrar un negocio.
- Revisión de la estrategia.

Duración: 40 horas, dividido en 40 sesiones 1 hora, idealmente se imparte 1 sesión semanal, a lo largo de 10 meses. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2023 - 2033



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE B CLUB 4X4 – TEENS

INNOVACIÓN + DISRUPCIÓN = RESULTADOS NIVEL 2 *(Jóvenes de 18 a 19 años)*

Desarrolla en los estudiantes conocimientos sobre teorías de negocios, introduciendo ejercicios complejos de teorías de empresa y juegos de simulación, de modo que sea divertido y fácil de entender.

Los estudiantes seleccionan en grupo una idea de negocios y desarrollan paso a paso un modelo de negocios estructurado. Como parte de este proceso, los estudiantes seleccionan e invitan a personas de su comunidad para presentar sus proyectos, con el fin de recibir retroalimentación al tiempo de gestionar una red de colaboración y mentoría.

Para complementar Innovación + Disrupción = Resultados Nivel 2 los estudiantes tienen herramientas de planeación de empresas y conocen la manera de aplicarlas para el desarrollo de cualquier giro de negocio que quieran en el futuro.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE B CLUB 4X4 – TEENS

CONTENIDO TEMÁTICO

Habilidades emprendedoras:

- Identificar cualidades emprendedoras.
- Evaluar individualmente el potencial emprendedor.
- Planeación y toma de riesgos.
- Generación de ideas de negocios.
- Evaluar potencialidad de éxito en negocios.
- Identificar negocios viables.
- Valor agregado.
- Técnicas y habilidades de negociación.

Estructuras de Negocios:

- Manufactura vs. comercialización.

Habilidades de Administración de Empresas:

- Explorar la relación entre oferta y demanda.
- Aplicar a licitaciones corporativas.
- Evaluar el impacto del medio ambiente externo.
- Monitoreo de operaciones y cambios.
- Análisis de resultados y ventas.
- Trabajar con clientes y competidores.
- Conducir un análisis de escenarios.

Habilidades de Mercadotecnia

- Ser sensible a las necesidades del mercado.
- Posicionamiento y promoción.
- Decidir ubicación y distribución.

Habilidades de Administración de operaciones:

- Administrar personal.
- Desarrollo de habilidades organizacionales.
- Entendimiento de las variables en la producción.

Habilidades de Administración Financiera

- Búsqueda de fuentes de financiamiento.
- Registros contables.
- Administración del flujo de efectivo.
- Definición de costos variables vs. costos fijos.
- Entender la relación entre los costos, las ventas, el punto de equilibrio y las utilidades.
- Prepararse para los ingresos y los presupuestos.
- Administración de Finanzas.

Aplicación práctica a las empresas

- Generación y selección de ideas de negocios.
- Planeación y desarrollo de conceptos empresariales.
- Elaborar y presentar un modelo empresarial.

Duración: 40 horas, dividido en 40 sesiones 1 hora, idealmente se imparte 1 sesión semanal, a lo largo de 10 meses. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2023 - 2033



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

TALLER INTERACTIVO DE SIMULACIÓN EMPRESARIAL

El Taller interactivo de Simulación Empresarial, es un juego altamente interactivo, el cual envuelve a los participantes en un mercado virtual de compradores, proveedores, clientes, bancos y fabricantes. La sala de capacitación es el mejor lugar para que los participantes desarrollen notables habilidades empresariales y la voluntad de llevarlas a cabo.

Cuando se cursa el Taller Interactivo de Simulación Empresarial, los participantes obtienen:

- Un entorno seguro para experimentar la operación de una empresa.
- La recreación del mundo real de los negocios.
- La oportunidad para cometer errores.
- Aprender sobre el manejo del riesgo y la toma de decisiones con falta de información.
- La habilidad del trabajo colaborativo.
- Entendimiento de los principios de la gestión empresarial, las claves del éxito y la inteligencia emocional.
- Una actividad de enseñanza – aprendizaje dinámica y divertida.

Adicionalmente el Taller Interactivo de Simulación Empresarial envuelve a los participantes para que

sean capaces de desarrollar puntos de aprendizaje, bajo un contexto de cómo son aplicados al mundo real. Los emprendedores tienen la oportunidad de tomar decisiones de negocio y experimentar las consecuencias de esas decisiones en forma directa.

Cada vez que el Taller Interactivo de Simulación Empresarial se pone en práctica, la experiencia es diferente. Como en el mundo real de los negocios, cada persona tiene diferentes habilidades y perspectivas de cómo un negocio debe ser operado. La razón principal por la que el Taller Interactivo de Simulación Empresarial tiene resultados inmediatos, es contar con capacidad de adaptación, acorde al nivel y perfil de los participantes, por lo cual podemos generar desde niveles introductorios hasta niveles avanzados. Es una excelente herramienta para construir equipos de trabajo o como introducción a metodologías de aprendizaje vivencial.

Por casi dos décadas ha sido el producto estrella de Fundación E, se ha implementado en más de 42 países alrededor del mundo, los cuales abarcan regiones tan diversas como el Oeste y Sur de África, América del Sur, América del Norte, Sureste de Asia y los nuevos Estados Independientes de Europa del Este.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

OBJETIVOS:

- Enseñar los conceptos fundamentales de operar un negocio, ya sea comercial, de productos o servicios.
- Que los participantes obtengan confianza en su toma de decisiones.
- Desarrollar habilidades personales, vitales para el éxito en los negocios como:
 - Trabajo en Equipo
 - Comunicación
 - Organización
 - Negociación
 - Compromiso
 - Ventas
 - Cobranza
 - Principios de educación financiera

Consta de 4 módulos. Estos pueden ser implementados de manera independiente o secuenciados uno con otro. Cada uno puede ser repetido con diversas variantes y diferentes niveles.

Módulo 1: El Negocio desde Casa

- El ciclo básico de negocios.
- Controlando los ingresos.
- Ventas a crédito.
- Flujos de efectivo positivos.
- Manteniendo el flujo de efectivo.
- Superar eventos inesperados.

Módulo 2: Entendiendo la Oferta y la Demanda

- Planeación de la producción.
- Relación de la demanda y los proveedores.
- Costos.
- Precios.
- Negociación.
- Planeación financiera.

Módulo 3: Acceso a Mercados

- Elementos y estrategias de acceso a mercados.
- Mantener flujos de efectivo en esquemas avanzados.
- Planeación de negocio.
- División del trabajo.
- Control de calidad.

Módulo 4: Principios de Contabilidad y Finanzas

- Expandiendo la gama de productos (diversificando o especializando).
- Maximizando la fuerza del equipo.
- Maximizando las fuerzas de los miembros del equipo.
- Compromiso.
- Articulación de ideas.
- Resultados bajo presión
- Proyección de ventas
- Análisis de Flujos de Efectivo y punto de equilibrio.
- Estados de resultados.

Debido al proceso interactivo de enseñanza – aprendizaje del taller, este no cuenta con un manual del participante. Tiene una duración de 16 horas, divididas en 4 sesiones de 4 horas cada una. (El tiempo puede variar dependiendo del número y perfil de participantes). Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2017 – No. De Registro 03-2017-080712531800-01



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

CULTURA EMPRENDEDORA Y MODELOS DE NEGOCIO

Este programa se compone de 4 herramientas que interactúan entre sí, con el fin de construir e implementar un curso acorde al perfil de participante que se está atendiendo, integra ejercicios vivenciales, esquemas de planeación y acciones específicas que dirigen al emprendedor a crear una vida sustentable a partir del auto empleo o microemprendimientos.

El perfil recomendado para este curso son jóvenes o adultos sin experiencia profesional en la gestión de empresa y / o sin estudios profesionales concluidos.

Las 4 herramientas que integran el curso "Cultura Emprendedora y Modelos de Negocio 101, son:

1) Sistema de actividades para la planeación básica del emprendimiento: Es un set de dinámicas que son introducidas a los participantes, con el fin de ilustrar los diferentes conceptos que se están desarrollando durante el curso.

2) Modelo Interactivo de Simulación Empresarial: Los emprendedores viven el reto de ser dueños y operar una empresa, aplicando los conocimientos adquiridos, gozan de las recompensas o sufren las consecuencias de la gestión y la toma de decisiones (este componente incluye todos los elementos del "Taller Interactivo de Simulación Empresarial", descrito anteriormente en este catálogo)

3) Manual para la generación de ideas de negocio: Asiste y guía a los participantes en descubrir, desarrollar y consolidar sus habilidades, talentos e intereses con base a oportunidades reales de negocio, acorde a la comunidad en la cual viven; es una herramienta que permite la selección más apropiada para emprender acorde a los recursos individuales disponibles y la propia capacidad de gestión.

4) Manual para elaborar un proyecto de auto empleo o microemprendimiento: Este componente es clave para la creación del modelo con base al sector en el cual cada participante decida emprender; provee de una estructura para plasmar las ideas que en el futuro inmediato serán ejecutadas.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

A través de la integración de todos los componentes, los participantes recorren los siguientes temas:

Modulo 1: Los primeros pasos hacia el emprendimiento

- La base del ciclo comercial
- Compras
- Generación de propuesta de valor
- Estrategias efectivas para la venta
- Ventas a crédito y administración del riesgo
- Modelo de Simulación I: Emprendiendo desde Casa

Módulo 2: Sin miedo a las finanzas

- Planeación financiera básica
- Registros contables básicos
- Ciclo de oferta y demanda
- Modelo de Simulación II: Oferta y Demanda

Modulo 3: Creando la estrategia de mercados

- Costeo de un producto o servicio
- Experimentar y validar ideas empresariales
- Técnicas de negociación
- Establecimiento de precios
- Estrategias de comercialización
- Modelo de Simulación III: estrategia de acceso a mercados

Módulo 4: Integración del Plan Empresarial

- Técnicas de producción
- Integra lo aprendido
- Generador de ideas de negocio
- Modelo de Simulación IV: Diversificando Mercados
- Conclusiones

Simultáneamente las y los emprendedores desarrollan conocimientos y habilidad prácticas, con el fin de aplicarlas en sus proyectos dentro de las siguientes áreas:

- Estrategia de crecimiento de la empresa
- Investigación y conocimiento de los clientes
- Determinación de los costos fijos y los variables
- Toma de decisiones con base a las pérdidas y utilidades del ciclo empresarial
- La importancia de las relaciones en los negocios
- Planeación (en tiempo y dinero) para lograr el punto de equilibrio
- Plan de promoción
- Establecimiento de precios y sus márgenes de utilidad
- Planeación y toma de decisiones con base al flujo de efectivo

CON LOS OBJETIVOS DE:

- Construir en los emprendedores conocimientos de negocio clave para lograr auto emplearse o crear un microemprendimiento en el corto plazo.
- Incrementar la confianza, la motivación y el empoderamiento del participante.
- Desarrollar una visión de posibilidad de vida económica auto sustentable.
- Elaborar un modelo de negocio eje que permita su ejecución inmediata.

Duración: 40 horas (generalmente divididas en 10 sesiones de 4 horas) Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2017 – No. De Registro 03-2017-080712563300-01



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

CADENAS DE VALOR, CLÚSTER DE NEGOCIO E INDUSTRIAS DEL FUTURO

El propósito de este taller es desarrollar en los participantes las capacidades y habilidades requeridas para valorar mercados a través del análisis de las cadenas de valor, con el fin de lograr determinar la mejor forma de insertarse en las mismas o crear nuevas con base a tendencias, necesidades y cambios (ya sea sociales, tecnológicos, culturales, políticos, económicos o incluso medio ambientales) en el entorno empresarial de las micro y pequeñas empresas.

Estas habilidades son desarrolladas de manera teórico – práctica, a través de las cuales los empresarios tienen la oportunidad de poner en marcha en el aula, antes de ser aplicada en el mundo real.

El curso está dividido en 3 secciones:

1) Sectores, Oportunidades y Tendencias: Esta sección tiene por objetivo inspirar a los participantes, a través del descubrimiento de historias tanto de éxito como de fracaso de diversos empresarios, en diferentes momentos de la historia, comprendiendo el contexto social, cultural, económico y geográfico de los mismos.

2) Evaluación del Mercado: Esta sección explora las habilidades y las técnicas requeridas para valorar mercados; a través de introducir y aplicar técnicas de valuación el participante descubre y visiona betas de oportunidad para insertar en las cadenas de valor nuevos productos, servicios, o incluso crear una nueva cadena.

3) Análisis de los clústers empresariales: Esta última fase muestra los conceptos y los ejemplos de diferentes clústers empresariales mediante casos de estudio documentados de diversas realidades del entorno internacional; este módulo es complementado con herramientas de análisis prácticas y aplicables.

Este taller está dirigido a personas que cuentan con experiencia empresarial y / o estudios universitarios concluidos; tiene una duración de 30 horas (generalmente divididas en 10 sesiones de 3 horas) Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2017– No. De Registro 03-2017-080712511300-01



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

DESARROLLO DE MODELOS DE NEGOCIO PARA LA INVERSIÓN

Es uno de los modelos más probados y exitosos de Fundación E, provee a los emprendedores un set de herramientas avanzadas para la realización de un modelo de negocio viable para obtener una inversión, aumentando las probabilidades de éxito en la ejecución del mismo.

Es un curso interactivo dirigido a jóvenes o adultos, ya sea que estén determinados a crear una empresa de alto impacto, innovadora y exponencial, o para aquellos que ya cuentan con su empresa y están buscando expandirla, evolucionando con sistemas de operación que le permitan un crecimiento acelerado.

A través de 40 horas intensivas de trabajo en aula (regularmente divididas en 10 sesiones de 4 horas cada una); más aproximadamente 100 horas de trabajo de campo para documentar, realizar pruebas, prototipos y validaciones del proyecto a ejecutar.

OBJETIVOS:

- Desarrollar modelos de negocio con capacidad de crecimiento acelerado acorde a capacidades, tendencias y oportunidades.

- Construir una propuesta de valor sólida para ser presentada a clientes, proveedores, aliados e inversionistas.
- Adoptar los conocimientos, valores y actitudes acompañadas de la inteligencia emocional propia del emprendedor del siglo XXI.
- Crear e implementar diversas estrategias para el crecimiento acelerado y sostenido de la empresa a través de la gestión del talento y las relaciones.

COMPONENTES:

Casos de Estudio: Es una herramienta que ilustra casos hipotéticos sobre otros emprendedores y los sectores en los que buscan crear su empresa; a través de discusiones, ejercicios y actividades los participantes tienen el rol de consultores expertos con el fin de descifrar y tomar decisiones sobre los casos revisados, al tiempo de apoyarlos a descubrir y adoptar puntos clave y puntos críticos para la gestión empresarial.

Guía para Elaborar Modelos de Negocio: Este es el manual del emprendedor, herramienta basada en modelos de mentoría; a través de este componente el o la participante los conduce a ejecutar trabajo intelectual y de pensamiento crítico, a investigar implementando un trabajo de campo activo y a establecer una planeación estratégica a través de la documentación escrita.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

Modelo Interactivo de Simulación Empresarial:

Los emprendedores viven el reto de ser dueños y operar una empresa, aplicando los conocimientos adquiridos, gozan de las recompensas o sufren las consecuencias de la gestión y la toma de decisiones (este componente incluye todos los elementos del “Taller Interactivo de Simulación Empresarial”, descrito anteriormente en este catálogo)

CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo 1: ¿Por qué yo tengo la capacidad de emprender esta idea?: Emprendiendo desde casa

- Bienvenida e introducción
- La esencia de la planeación
- Debatir y generar ideas
- 9 emprendedores virtuales
- Indicadores de compromiso
- Indicadores de competencia
- Indicadores de carácter
- Indicadores de contribución
- Diario de una café
- Scorecard para la libertad financiera
- Modelo de simulación empresarial nivel 1: negocios desde casa
- Contrato de compromisos
- Decreto de sueños y visiones
- Deck para el establecimiento de objetivos

Módulo 2: ¿A quien le voy a vender?: Oferta y demanda

- Viabilidad comercial
- Mercados y clientes
- Investigación de competidores
- Análisis FODA
- Estimaciones de mercado
- Modelo de simulación empresarial nivel 2: oferta y demanda
- Creatividad e innovación
- Pensamiento estratégico
- Economía consciente
- Herramientas para la construcción de motivación

Módulo 3: ¿Cómo voy a vender?: Acceso a mercados

- Posicionamiento
- Promoción
- Desarrollo de marca
- Ubicación
- Distribución
- Costos
- Estrategia de precios y proyección de ventas
- Modelo de simulación empresarial nivel 3: acceso a mercados
- La barrera del miedo
- Liderazgo para el crecimiento
- Plan de inicio de operaciones
- Actividades de producción
- Actividades de operación



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

SERIE C 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO 101 - UNIVERSITARIOS Y ADULTOS

Módulo 4: Operando mercados diversos

- Administración contable y aspectos legales
- Gestión del talento
- Medición de objetivos e incentivos
- Modelo de simulación empresarial nivel 4: mercados diversos
- Punto de equilibrio
- Proyección de utilidades
- Flujo de efectivo
- Activos y pasivos, la magia del balance
- Generación de capital
- Contribución de recursos y garantías

Módulo 5: El arte de saltar al vacío

- Ética en las empresas
- Integración del modelo de negocios
- Pitch para la inversión
- Implementación del modelo de negocio
- Sigüientes pasos

Este taller está dirigido a personas que cuentan con experiencia empresarial y / o estudios universitarios concluidos; tiene una duración de 80 horas (generalmente divididas en 10 sesiones de 3 horas) Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2018.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

EDUCACIÓN FINANCIERA EN LOS AGRONEGOCIOS

Como su nombre lo indica, este taller es modelo de simulación que tiene por objetivo comprender los ciclos del campo para llevar a cabo una eficiente planeación de las finanzas en este sector. Tradicionalmente quienes trabajan en el agro son especialistas en el producto que siembran, cosechan o crían y venden; es por ello por lo que el taller centra sus objetivos en las actividades que tradicionalmente se ejecutan en el sector y brinda los esquemas para planear los ingresos y egresos de manera sencilla y eficiente.

A lo largo del taller, los participantes exploran opciones de planeación del campo, comprendiendo el impacto que esto tiene en sus ingresos y egresos; durante la implementación de contenidos, el participante toma una serie de decisiones centradas en:

- ¿Cómo aprovechar de mejor manera el campo, sus ciclos y oportunidades de mercado?.
- Consideraciones sobre la ubicación, la tierra, el clima, la distribución, recursos y oportunidades disponibles.
- Esquemas de diversificación de mercados y clientes.

- Determinar si requieren inversión para crecer o distribuir sus productos, así como actividades relacionadas con su giro como son sistemas de riego, maquinaria, tecnología y condiciones climáticas entre otras.
- Lograr un flujo de efectivo todos los meses del año.
- Valorar el tiempo que dedica a la producción y el que invierte en las ventas.

De esta forma los participantes son sensibilizados para llevar a cabo una planeación base con el fin de llevar un sistema de control de actividades, sus registros y en consecuencia sus ingresos.

El taller se implementa con 3 equipos de trabajo (comúnmente de 5 a 7 participantes en cada equipo) operando de manera simulada 8 niveles secuenciados para la planeación financiera del agro:

- Planeación y aprovechamiento de la tierra (tomando como ejemplo diversos terrenos, con variación de medidas y condiciones climatológicas)
- Determinación de uso de la tierra
- Estructura de costos con base al uso de la tierra y los productos a sembrar
- Planteamiento del flujo de dinero requerido para operar la planeación



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO – ESPECIALIDADES

- Gestión y toma de decisiones ante eventos y situaciones inesperados
- Opciones y diversificación de clientes para la venta de los productos
- Planeación, ejecución y control de las tareas diarias en el campo
- Implementación de los conocimientos y habilidades al proyecto real

El taller tiene una duración que va de 21 a 24 horas (generalmente divididas en sesiones de 3 horas), el tiempo puede variar dependiendo del perfil y cantidad de participantes.

Beneficios del Taller Educación Financiera en los Agronegocios:

- Contextualiza a los participantes y los confronta a situaciones complejas, para que sean resueltas y debatidas.
- Fomenta la toma de decisiones permanente, orientadas al éxito del agronegocio.
- Hay poco trabajo escrito o de lectura.
- Plantea líderes y rotación de los mismos dentro del equipo, para que todos obtengan de manera individual las habilidades de la formación financiera para el agro.

El taller utiliza un manual por participante para llevar los sistemas de planeación y registro de las finanzas durante los 8 niveles del mismo, con una duración de 20 horas. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2017 – No. De Registro 03-2017-080712580700-01



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

EL ARTE DE EMPRENDER EN LA ECONOMÍA NARANJA

Sin duda, una de las industrias de mayor auge y prestigio son las culturales y creativas, sin embargo, en muy recientes tiempos se les comienza a dar la importancia como valor económico y potencial para la creación de empleos y la exportación.

El gran reto que muestra el programa es convertir al artista en empresario; históricamente el mundo de los creativos tiende a ser soñador, por lo que es importante aterrizar estructuras y estrategias de negocio para sus productos o servicios, y particularmente comprender el ciclo: crear y luego vender – entender el mercado y las tendencias para crear.

El principal objetivo y propuesta de valor del taller es implementar modelos económicos de innovación e impacto social con enfoque cultural.

TEMARIO:

Módulo I: Creatividad y su Mercado

- Riqueza, poder y religión en la pintura italiana del renacimiento
- Mercados: el teatro británico en época de Shakespeare
- De la reproducción a la producción masiva: la revolución de lo impreso a lo digital

- Producción industrial
- Producción de medios con modelos industrializados: el sistema de estudio

Módulo II: Las Industrias Creativas, Sectores y Oportunidades de Negocio.

- Jardín de las Industrias Creativas
- Literatura (Libros, Revistas, Poesía, Arte Digital, Novelas Gráficas, Librerías, Editoriales)
- Comunicación (Comunicación y Diseño Gráfico, Relaciones Públicas, Medios Digitales, Cine)
- Independiente, Medios Impresos Alternativos, Televisión, Radio, Video Juegos)
- Música (Grupos Musicales, Estudios de Grabación, Mercadotecnia y Promoción Musical, Espacios para Concursos).
- Artes Escénicas (Teatro, Danza, Artes Circenses, Arte en Vivo, Mundo Hablado)
- Diseño y Artes Visuales (Artistas, Artesanos, Galerías, Diseño de Moda, Diseño de Interiores)
- Arquitectura del Medio Ambiente (Planeación y Re-Organización Urbana, Arquitectura del Paisaje, Ingenieros Ambientales, Arquitectura como Medio de Expresión).
- Ingeniería y Tecnología (Agua, Tierra y Energía, Diseño Industrial)
- Salud y Bienestar (Medicina Integrativa, Clínicas y Hospitales, Salud Preventiva, Spas, Gimnasios, Centros de Acondicionamiento Físico)
- Deporte y Recreación (Actividades Deportivas, Entrenamiento, Actividades al Aire Libre)
- Comida y Agricultura (Hortalizas Orgánicas, Agricultura, Gastronomía y Restaurantes)
- Herencia Cultural (Folklor, Sitios Arqueológicos, Museos, Preservación de Arte y Arqueología).



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

Módulo III: Mercados, Cadena Valor, Ventas y Nuevos Modelos de Negocios en los Sectores de las Industrias Creativas

- Inserción de la empresa en las industrias creativas.
- Modelo de Negocio para las Industrias creativas.
- El Marketing operativo. Estrategia y Marketing.
- Posicionamiento, Innovación, diferenciación.
- Criterios de Segmentación y selección de variables.
- Principios de Investigación de Mercados.
- Las tribus de las industrias creativas.
- Mercado de consumidores finales y de empresas.
- Características y criterios de la segmentación, Geográfica, Demográfica, Pictográfica y de comportamiento de compra.
- Estrategias relacionadas con el mercado meta o Target
- Base de datos de clientes- Tratamiento y depuración.
- El marketing directo.
- Pensamiento Estratégico vs. Visión Operativa. Gestión Estratégica de Comunicación. Misión y metas de la empresa. Contenidos de la estrategia básica.
- Análisis de situación, programas de acción y sistemas de control.
- Evaluación de estrategias existentes.
- Contenidos e implementación de los planes de comunicación, Marketing y Publicidad.
- Herramientas interactivas y su administración
- Nuevas herramientas interactivas y su aplicación específica: facebook, twitter, linkedin, pinterest, instagram, snapchat.
- Redes de contacto impulso y su administración.
- Alianzas virtuosas.
- Casos de aplicación de las herramientas en nuevos modelos de negocios.

- Canales de Distribución del Sector.
- Estrategias de Penetración de Mercados.
- Búsqueda de Patrocinadores, Auspiciantes, adherentes y colaboradores.
- Innovación y creatividad en el armado de la carpeta de comunicación. Prensa y Medios Impresos y Medios Digitales.
- Relaciones Públicas y Administración de Grupos de Interés.

Módulo IV: Marco Jurídico y Fiscal de las Industrias Creativas Análisis de Leyes Relevantes a las Industrias Creativas.

- Mapa de Legislación
- Tipos de formas Jurídicas de Asociación regulares e irregulares.
- Alianzas Estratégicas. Consorcios, Cluster, Cooperativas.
- Fideicomisos. Fondos Comunes de Inversión
- Convenios. Alternativas y alcance. Importancia.
- Aspectos Laborales. Sindicatos.
- Convenios colectivos de trabajo. Contratos, Seguros.
- Aspectos Tributarios Legislación específica a nivel Nacional, Provincial y Municipal.
- Exenciones. Desgravaciones. Subsidios.
- Propiedad Intelectual y Registros de Marca.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

Módulo V: Emprender en las Industrias Creativas

- Generación de nuevas empresas o unidades de negocio; oportunidades para emprender en el sector de la economía creativa.
- Convergencia tecnológica y nuevos Modelos de Negocios.
- Mercado Interno y Externo de las Industrias Creativas
- Cadenas de Valor
- Identificación de los diversos Actores y sus Interacciones.
- Análisis de las Fuerzas Competitivas. Poder de Negociación.
- La innovación y la creación de Ventajas Competitivas
- Segmentación, micro segmentación y alternativas de expansión.
- Ventas Disruptivas para las Industrias Creativas.

Duración: 24 horas (generalmente distribuidas en 6 sesiones de 4 horas cada una). Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2017 – No. De Registro 03-2017-080712550800-01



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

MOMPREENEUR

Es un taller enfocado a la madre de familia profesionalista, quien por sus diversas actividades tiene la motivación de emprender un negocio, o si ya cuenta con su empresa tiene la necesidad de crecerla a través de contactos, ventas y financiamiento. Consta de una metodología basada en socio – monólogos, la cual genera identificación en situaciones que afronta la mujer con hijos, así como el planteamiento de estrategias para desarrollar balance entre vida y carrera.

OBJETIVOS DEL TALLER:

- Construir en las Mamás Emprendedoras conocimientos de negocios brindando un entendimiento sólido de los conceptos básicos a manejar.
- Incrementar la confianza y empoderamiento de la mujer.
- Guiar a las emprendedoras a elaborar un plan de negocios básico y funcional.
- Crear y Administrar Empresas por Mamás Profesionistas.

A través de ejercicios vivenciales y acciones específicas que incluye simulación de negocios, trabajo en equipo, discusión dirigida y elaboración de un plan de negocios básico.

Se integra por cuatro componentes:

- Construcción de perfil y talento emprendedor.
- Modelo de Simulación Empresarial.
- Generador de ideas de negocio.
- Socio – Dramas (técnicas de capacitación basadas en teatro)

En conjunto, estos componentes brindan un sistema de capacitación que permite tener desde herramientas básicas hasta las más avanzadas.

TEMARIO:

- Tu perfil como mujer emprendedora
- Alinear talentos y habilidades a oportunidades de obtención de ingresos
- Visionar el éxito y el futuro
- Balance de vida personal, familiar y profesional
- Inteligencia emocional para el auto cuidado
- Set de herramientas para emprender
- Planeación del proyecto
- Herramientas para la productividad
- Mantener el enfoque
- Lo que se puede delegar a un asistente virtual
- Implementación y plan de acción
- Red colaborativa de la mujer empresaria (recursos y oportunidades)

Duración: 15 horas (dividido en 5 sesiones de 3 horas) Todos los derechos reservados Fundación Educación para Emprendedores 2023 - 2033



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

MODELO DE SIMULACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS

El Modelo de Simulación de Empresas Turísticas, es una metodología altamente interactiva, el cual envuelve a los participantes en un mercado virtual de compradores, proveedores, clientes, bancos y proveedores de servicios del sector turismo.

Adicionalmente el Modelo de Simulación de Empresas Turísticas envuelve a los participantes para que sean capaces de desarrollar puntos de aprendizaje, bajo un contexto de cómo son aplicados al mundo real. Los emprendedores tienen la oportunidad de tomar decisiones de negocio y experimentar las consecuencias de esas decisiones en forma directa.

Como en el mundo real del turismo, cada persona tiene diferentes habilidades y perspectivas de cómo un negocio debe ser operado. Es una excelente herramienta para construir equipos de trabajo o como introducción a metodologías de aprendizaje vivencial.

OBJETIVOS:

- Enseñar los conceptos fundamentales de operar un negocio del sector turismo, ya sea comercial, de productos o servicios.

- Que los participantes obtengan confianza en su toma de decisiones.
- Desarrollar habilidades personales, vitales para el éxito en los negocios como:
 - Trabajo en Equipo
 - Comunicación
 - Organización
 - Negociación
 - Compromiso
 - Ventas
 - Cobranza
 - Principios de educación financiera
- Conocer el tipo de clientes que existen para el sector turismo.
- Comprender e implementar modelos de negocio con productos orientados al turismo, bajo esquemas creativos y realistas para los participantes.
- Generar una estrategia de comercialización propia de productos y servicios turísticos.

Consta de 4 módulos. Estos pueden ser implementados de manera independiente o secuenciados uno con otro. Cada uno puede ser repetido con diversas variantes y diferentes niveles.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

 contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)

SERIE D 4X4 EMPRENDEDORES TODO TERRENO

– ESPECIALIDADES

Módulo 1: El Negocio desde Casa

- El ciclo empresarial en el mundo del turismo.
- Controlar los ingresos.
- Gestión del crédito
- Manteniendo el flujo de efectivo.
- Superar eventos inesperados.
- Comprensión del tipo de clientes y viajeros.
- Generación de productos turísticos.

Módulo 2: Entendiendo la Oferta y la Demanda

- Planeación de la demanda de servicios.
- Relación de la demanda, la temporalidad y el tipo de viajeros según cada época del año.
- Costos.
- Precios.
- Planeación financiera.

Módulo 3: Acceso a Mercados

- Elementos y estrategias de acceso a mercados.
- Mantener flujos de efectivo en esquemas avanzados.
- Comprensión de la estrategia de comercialización de productos turísticos.
- División del trabajo.
- Control de calidad.
- Creación de modelo de acceso a clústers turísticos y cadenas de valor en la industria de la hospitalidad, según esquemas de distribución, infraestructura disponible, tipo de cliente, temporalidad del año, economía local y economía regional.

Módulo 4: Principios de Contabilidad y Finanzas

- Expandiendo la gama de productos (diversificando o especializando).
- Maximizando la fuerza y estrategia de ventas.
- Maximizando las fuerzas de los miembros del equipo.
- Compromiso.
- Articulación de ideas.
- Generación de estrategia de precios, en función de perfil de tribu y sus disponibilidades de tiempo.
- Resultados bajo presión
- Proyección de ventas e implementación de plan para el logro de objetivos en utilidades.
- Análisis de Flujos de Efectivo y punto de equilibrio.
- Estados de resultados básico
- Estructura básica de la planeación financiera.

Debido al proceso interactivo de enseñanza – aprendizaje del taller, este no cuenta con un manual del participante. Tiene una duración de 16 horas, divididas en 4 sesiones de 4 horas cada una. *(El tiempo puede variar dependiendo del número y perfil de participantes)*. Todos los derechos reservados, Fundación Educación para Emprendedores AC 2023 – 2033.



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com



contacto@fundacione.org



[@fundacionemx](https://www.facebook.com/fundacionemx)
[@4x4emprendedores](https://www.facebook.com/4x4emprendedores)



[@fundacione_e](https://www.instagram.com/fundacione_e)
[@4x4emprendedores](https://www.instagram.com/4x4emprendedores)



*¡Te invitamos a **crecer juntos!***

CONTÁCTANOS EN:

Av. Paseo de la Reforma 509, Piso 16,
Cuauhtémoc, CP 06500, Ciudad de México

Teléfono: +52 5578234159

Email: contacto@fundacione.org



@fundacionemx
@4x4emprendedores



@fundacione_e
@4x4emprendedores



www.fundacione.org
www.4x4emprendedores.com
www.my4x4academy.com

#creciendojuntos #pensarenggrande